PARTIE II - Présentation d'étude

Enchères inversées en ligne
(Bidding on line / Online-Verhandlung)

COMITE MECANIQUE FRANCHE-COMTE

avec le concours de

Juin 2006 1

Ce document est la propriété intellectuelle de la société COMPETIS. Son utilisation devra être sous mise à l'autorisation du propriétaire.

Sommaire

Cadre de l'étude
Historique
Caractéristiques - mode d'emploi
Variantes
Point de vue des utilisateurs
Ethique
Environnement juridique
Autres procédures
Quelques chiffres
Conclusion
Annexes

2

Cadre de l'étude

L'objectif est de porter un éclairage sur la pratique actuelle des enchères inversées par les grands DDO, privés/publics, implantés sur le continent européen, pour l'attribution de marchés de produits et/ou de services

De par la similitude des pratiques constatées dans l'ensemble de l'industrie, les exemples, ainsi que les points de vue des utilisateurs, sont issus du secteur automobile, premier client des entreprises de découpage-emboutissage

3

Ce document est la propriété intellectuelle de la société COMPETIS. Son utilisation devra être sous mise à l'autorisation du propriétaire.

Historique

Les enchères en ligne sont apparues aux Etats-Unis vers la fin des années 90 grâce au développement des TIC et notamment d'Internet

Il existe une grande diversité (>20) de produits "Enchères en ligne" Le plus couramment utilisé dans le cadre de la dématérialisation des procédures d'achat est l'enchère inversée, dite anglaise

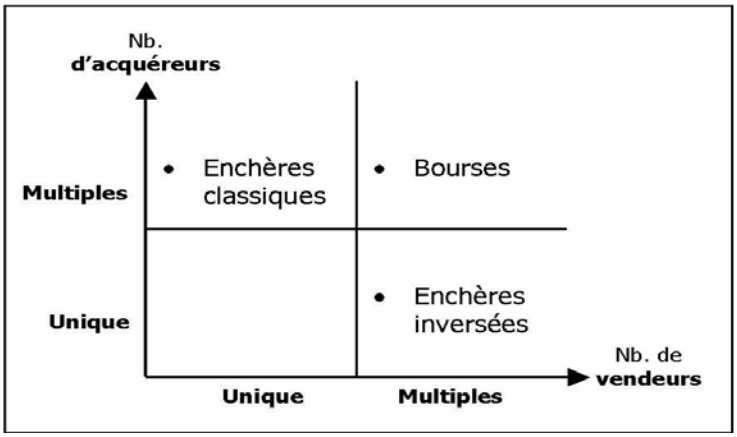
D'une part, aiguisé par la pression des actionnaires des DDO pour une rentabilité rapidement accrue, et, d'autre part, encouragé par l'évolution géographique des marchés, ce procédé continue à se développer, via des places de marché mondiales, voire des solutions spécifiques intégrées aux systèmes d'information des demandeurs

4

Caractéristiques - mode d'emploi

1- Définition (1/2)

Communément, c'est la transposition à l'achat, au moins offrant, de la procédure traditionnelle de vente, au plus offrant, via un processus de confrontation dynamique des offres



5

Ce document est la propriété intellectuelle de la société COMPETIS. Son utilisation devra être sous mise à l'autorisation du propriétaire.

Caractéristiques - mode d'emploi

1- Définition (2/2)

Dans l'industrie, c'est une technique dynamique de remise de prix permettant à un DDO de mettre en concurrence simultanée, via une place de marché ou une solution intégrée, plusieurs offreurs dont les profils ont été validés(#), dans le but d'attribuer une affaire pour laquelle le cahier des charges leur a été préalablement communiqué

(#) *: on parlera d'enchères fermées*

6

Caractéristiques - mode d'emploi

2- Objectifs principaux

Baisse de prix maximisée

&

Durée de négociation minimisée

7

Ce document est la propriété intellectuelle de la société COMPETIS. Son utilisation devra être sous mise à l'autorisation du propriétaire.

Caractéristiques - mode d'emploi

3- Contexte (1/2)

S'intègre dans un processus d'achat qui n'est pas nécessairement dématérialisé dans son ensemble (existence possible d'autres phases de négociation, avant et/ou après l'enchère)

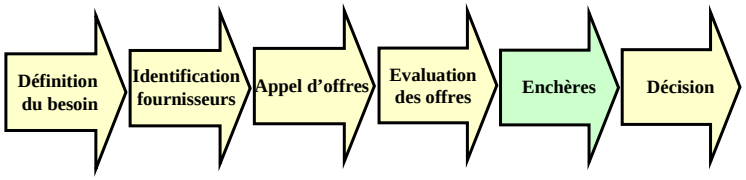
↳ Selon la stratégie du DDO (ex. équilibrage de part de marché), le type d'enchère le plus adapté (anglaise, hollandaise, ...) sera retenu et l'affaire sera attribuée au fournisseur le mieux-disant ou le moins-disant

8

Caractéristiques - mode d'emploi

3- Contexte (2/2)

L'enchère inversée dans le processus d'achat :



9

COMPETIS, www.competis.fr
12, Passage Charles de BERNARD
25 000 BESANCON
Tel: 08 73 68 69 22 Fax: 01 72 74 31 98

Ce document est la propriété intellectuelle de la société COMPETIS. Son utilisation devra être sous mise à l'autorisation du propriétaire.

Caractéristiques - mode d'emploi

4- Avant les enchères

Après l'offre privée, la préparation à l'enchère est cruciale pour :

- Identifier, comprendre le(s) lot(s)(#) sur le(s)quel(s) le fournisseur a un avantage compétitif et se concentrer dessus
- Participer à la séance préalable d'enchère « A blanc »

Le DDO informe les fournisseurs sur sa démarche, les conditions de participation et les modalités pratiques de déroulement de l'enchère (cf. annexe 1)

(#) : un lot est un produit ou groupe de produits homogènes mis aux enchères

10

Nos commentaires

•Ex. de conditions de participation :

- •Invitation exclusive du DDO après sélection des fournisseurs consultés via un appel d'offre privé
- •Toute offre placée pendant l'enchère est engageante
- •Pas d'offre post-enchère
- •Etc.

•Ex. de modalités pratiques :

- •Formation individuelle des fournisseurs à l'enchère
- •Date / heure
- •Type d'enchère
- •Critères de choix
- •Etc.

Ce document est la propriété intellectuelle de la société COMPETIS. Son utilisation devra être sous mise à l'autorisation du propriétaire.

Caractéristiques - mode d'emploi

5- Pendant les enchères

A partir d'un prix de base fixé par le DDO, les fournisseurs invités remettent leurs offres successivement descendantes durant un temps imparti (souvent 20 mn prolongeables)

Selon la stratégie du DDO, les fournisseurs voient, en temps réel, soit leur positionnement (ranking), soit le niveau de la meilleure offre

Si un prix de réserve a été fixé par le DDO (lorsque le lot a la garantie d'être attribué au moins-disant,ou en cas de renouvellement de marché, pour couvrir les coûts de transfert et de validation du fournisseur actuel vers un nouveau) et s'il n'est pas atteint, l'initiateur peut déclarer l'enchère infructueuse

11

Caractéristiques - mode d'emploi

6- Après les enchères

Le fournisseur le moins-disant remporte l'enchère…
… et le marché, en fonction des règles préétablies par le DDO (cf. "Ethique", annexes 2 et 3)

La procédure de remise d'échantillons initiaux est enclenchée avec le fournisseur retenu

12

Ce document est la propriété intellectuelle de la société COMPETIS. Son utilisation devra être sous mise à l'autorisation du propriétaire.

Caractéristiques - mode d'emploi

7- Conditions de réussite

Transparence de l'appel d'offre

Transparence des règles d'attribution

Anonymat des offreurs

Fournisseurs sélectionnés et qualifiés

Intensité concurrentielle suffisante :
- Fournisseurs performants et motivés
- Participation d'au moins quatre fournisseurs

13

Ce document est la propriété intellectuelle de la société COMPETIS. Son utilisation devra être sous mise à l'autorisation du propriétaire.

Caractéristiques - mode d'emploi

8- Applicabilité

Initialement dédiées à des produits de commodité, les enchères inversées en ligne se sont rapidement développées pour des biens diversifiés et complexes, ainsi que pour des prestations de service parfaitement circonscrits via un cahier des charges, donc recevables techniquement

14

Nos commentaires

→Contrairement à des biens « cataloguables » et « standardisables », j'entends par biens diversifiés et complexes des pièces spécifiques (industrielles, aéronautiques, électroniques, automobiles, etc.) incluant un savoir-faire technique et une valeur ajouté significatifs.

→ Automobile : boîtiers électroniques, instrumentation, freinage, sellerie, etc.

Ce document est la propriété intellectuelle de la société COMPETIS. Son utilisation devra être sous mise à l'autorisation du propriétaire.

Variantes

Allotissement (enchères anglaises)

Le DDO met aux enchères une combinaison de lots de façon successive pour tirer potentiellement profit d'un effet d'échelle

Exemple :

- 1ère enchère sur lot n°1
- 2ème enchère sur lot n°2
- 3ème enchère sur lots n°1+2

DDO identifié : NISSAN

15

Nos commentaires

Ex. : la fonction câblage (composée de plusieurs sous-ensembles) sur un véhicule

lot n°1 = sous-ensemble « Habitacle »

lot n°2 = sous-ensemble « Portes »

➔ En fonction des résultats de chaque enchère, le DDO fait finalement le choix fournisseur le plus économique : lot n°1 au fournisseur A, le n°2 à B ou les lots 1+2 à A ou à B.

COMPETIS, www.competis.fr
12, Passage Charles de BERNARD
25 000 BESANCON
Tel: 08 73 68 69 22 Fax: 01 72 74 31 98

Ce document est la propriété intellectuelle de la société COMPETIS. Son utilisation devra être sous mise à l'autorisation du propriétaire.

Variantes

Enchère montante (dite hollandaise)

Sur la base d'un prix de départ minimisé, le DDO incrémente séquentiellement (chaque mn) le prix pendant le temps imparti (env. 20 mn) jusqu'à ce qu'un candidat l'accepte et gagne le marché

Caractéristiques :
- Efficacité maximum sur le niveau de prix
- Réduit le risque de collusion entre candidats
- Contraint le DDO à attribuer le marché au candidat acceptant :
  ↳ Tous les candidats sont obligatoirement éligibles
- Si l'enchère s'avère infructueuse, elle peut alors être renouvelée sur la base d'un prix de départ plus élevé

DDO identifié : PSA PEUGEOT-CITROEN

16

Point de vue des utilisateurs

1- DDO (1/2)

Forces :
- Gain substantiel sur les prix
- Réduction des coûts de transaction (gains de temps et documents)
- Optimisation de la VA Achats
- Panel rafraîchit de fournisseurs moins nombreux, plus compétitifs
- Meilleure préparation à l'attribution d'un marché
- Standardisation de la forme et de la procédure des offres
- Objectivité
- Traçabilité
- Plus grande transparence relationnelle avec les fournisseurs
- Décision plus rapide
- Atteinte de nouveaux fournisseurs
- Evite le marchandage de la procédure classique

17

Ce document est la propriété intellectuelle de la société COMPETIS. Son utilisation devra être sous mise à l'autorisation du propriétaire.

Point de vue des utilisateurs

1- DDO (2/2)

Faiblesses :

- Risque de collusion des offreurs

- Lourd travail de préparation

- L'usage répété d 'enchères inversées dans une famille donnée, pose des difficultés de fond (vision stratégique)
  ↳ frein à une utilisation intensive, même sur des familles de produits où elle est efficace

18

Nos commentaires

La tendance est, à terme, la banalisation des enchères pour la négociation des prix (pour des produits/services auxquelles elles sont adaptées, bien entendu)

Exemples de produits inadaptés aux enchères :

- Biens/services intéressant directement l'ordre public, l'environnement, la santé humaine ou lorsque le facteur humain est prépondérant (produits frais alimentaires, construction d'ouvrages d'art, d'immeubles, travail temporaire, etc.)

Ce document est la propriété intellectuelle de la société COMPETIS. Son utilisation devra être sous mise à l'autorisation du propriétaire.

Point de vue des utilisateurs

2- Fournisseurs (1/2)

Forces :

- Tend à supprimer le « copinage » acheteur - fournisseur
- Périmètre de consultation mieux défini
- Atteinte de nouveaux clients
- Transparence relative de la démarche (selon la règle, visibilité, tout au long de l'enchère, de la dernière offre ou de son rang)

19

Point de vue des utilisateurs

2- Fournisseurs (2/2)

Faiblesses :

- Risque de participation de fournisseur(s) d' appel
- Destruction de la relation commerciale (démarche allant à l'encontre du partenariat)
- Le vainqueur dévoile son coût (si visibilité de la meilleure offre)
- Risque financier (impossibilité de négocier une contrepartie à la baisse de prix concédée)
- Erosion du pouvoir d'innovation

20

Ce document est la propriété intellectuelle de la société COMPETIS. Son utilisation devra être sous mise à l'autorisation du propriétaire.

Point de vue des utilisateurs

Risques

Facteur facilitant la délocalisation du travail

Mise en place de règles mécaniques d'attribution d'affaire au détriment de la réflexion stratégique et de la confiance :

- Déresponsabilisation de l'acheteur
- Déshumanisation de l'acte d'achat
- Vision court terme

Quid de cette démarche dans le cadre de travaux long terme (R&D) ?

21

Ethique

Des lignes directrices d'organisation et de comportement, fondées sur les principes du commerce - loyauté, transparence, égalité de traitement, confidentialité - peuvent être adaptées, selon les secteurs, aux spécificités de leurs processus d'achats

Dans le privé, la position déontologique de chaque DDO doit être clairement exprimée sur les points suivants :

- Principes généraux d'utilisation
- Engagement des parties
- Communication et formalisation
- Processus de déroulement

→ cf. "Annexe"

22

Ce document est la propriété intellectuelle de la société COMPETIS. Son utilisation devra être sous mise à l'autorisation du propriétaire.

Environnement juridique

Secteur public

- En Europe :
  - Directives de dématérialisation des commandes (livre vert « Avenir des marchés publics »)
- En France :
  - Décret du 18/09/2001 pris en application de l'art. 56 du nouveau Code des marchés publics (cf. annexe 4)

Secteur privé

- En France :
  - Circulaire Dutreil II du 8/12/2005 « Modernisation des relations commerciales - Titre VI » de l'art. 38 de la loi Dutreil du 2/8/2005 du Code de commerce en faveur des PME (cf. annexe 5)

23

Ce document est la propriété intellectuelle de la société COMPETIS. Son utilisation devra être sous mise à l'autorisation du propriétaire.

Autres procédures

Négociation classique

Enchère inversée anglo-hollandaise

Soumission d 'enveloppe

24

Nos commentaires

•Enchère anglo-hollandaise : enchère anglaise avec dernière étape sous pli cacheté

→ Peu usité

•Soumission d'enveloppe : pratique rapide et efficace consistant à demander aux offreurs UNE ET UNE SEULE remise de prix sous pli cacheté

→ Encore peu usitée pour l'instant, cette technique, sans remplacer complètement les enchères, peut représenter dans le futur une part significative du chiffre d'affaires des RFQ

→ Concerne actuellement des pièces métalliques dans le secteur automobile

Ce document est la propriété intellectuelle de la société COMPETIS. Son utilisation devra être sous mise à l'autorisation du propriétaire.

Quelques chiffres (1/2)

Coût externe d 'une campagne d'enchères pour un DDO : < 3 K€ (formation fournisseurs, usage de la plate-forme, support technique)

Montant mini constaté de marché attribué pour une enchère : 45 K€

Seulement 15% des PME françaises utilisent les enchères(#) comme outil de négociation de prix pour l'attribution d'un marché :
- Refus de principe
- Montant de marché limité
- Taille importante du fournisseur

Les enchères en ligne sont régulièrement pratiquées par les 2000 plus grosses entreprises mondiales

(#) : CDAF - LA LETTRE DES ACHATS du 17.03.05 / Enquête PME

25

Nos commentaires

•Pourquoi taille importante du fournisseur ?

→ Question de rapport de forces

•Quelques grandes entreprises mondiales…
… GM, Boeing, DELPHI, Airbus, VW, TOYOTA, General Electric, etc.

COMPETIS, www.competis.fr
12, Passage Charles de BERNARD
25 000 BESANCON
Tel: 08 73 68 69 22 Fax: 01 72 74 31 98

Ce document est la propriété intellectuelle de la société COMPETIS. Son utilisation devra être sous mise à l'autorisation du propriétaire.

Quelques chiffres (2/2)

15 à 20% des transactions B2B sont soumis à enchères
(Accenture – Q2.01 / Du bon usage des enchères pour les industriels)

Dans l'industrie, le gain moyen sur le prix de départ est de 15% brut, soit 5% net (sous réserve d 'une préparation rigoureuse)

Schneider Electric met aux enchères 1/3 de ses achats par an :

- Changement de fournisseur une fois sur deux
- Gain brut de 25% (LCC, VA / VE)
- Gain net de 6% (qualification, facteurs logistiques, taxes, etc.)

(E-PROCUREMENT newsletter n°31 – 06.05 / Changer de fournisseur)

26

Nos commentaires

→ LCC = Low Cost Countries

→ VA/VE = Value Added / Value Engineering = productivité technique

Ce document est la propriété intellectuelle de la société COMPETIS. Son utilisation devra être sous mise à l'autorisation du propriétaire.

Conclusion (1/2)

L'enchère inversée est un outil puissant de négociation de prix pour l 'attribution d 'un marché

Elle est essentiellement pratiquée :
- Par des DDO de taille significative (constructeurs auto et rangs 1)
- Au moins-disant
- Par lot unitaire

Son usage banalisé est devenu le paradigme de la démarche achat court terme qui privilégie le prix à toute autre considération
Il est le résultat de la pression grandissante des actionnaires sur les entreprises pour développer des résultats immédiats

27

Conclusion (2/2)

S'opposer à cette pratique généralisée à tous les secteurs reviendrait, d 'une part, à refuser l'évolution des technologies, des besoins et de la nature des relations commerciales et, d'autre part, à se heurter à une impossibilité technique liée à l'absence de frontière sur Internet

Dans un partenariat industriel, la pression plus forte exercée à court terme sur la marge du fournisseur n'est pas sans incidence sur ses capacités propres à investir et à innover, ce qui va à l'inverse de l'attente des DDO

En conséquence, à l'avenir, cet outil ne devrait concerner que des biens et services parfaitement circonscrits; ainsi, dans la mesure où la plupart d'entre eux seront localisés hors d'Europe de l'ouest, les enchères inversées deviendront, elles aussi, peu à peu délocalisées !

28

Ce document est la propriété intellectuelle de la société COMPETIS. Son utilisation devra être sous mise à l'autorisation du propriétaire.

Annexes

- 1- PSA PEUGEOT CITROËN / Dépliant enchères
- 2- PSA PEUGEOT CITROËN / Code de conduite
- 3- RENAULT / Règles d'enchères
- 4- République Française / Décret n°846 du 18.09.01
- 5- République Française / Circulaire DUTREIL du 08.12.05

29

Ce document est la propriété intellectuelle de la société COMPETIS. Son utilisation devra être sous mise à l'autorisation du propriétaire.

Partie II - Enchères inversées en ligne

ANNEXE – 1

PSA PEUGEOT CITROËN

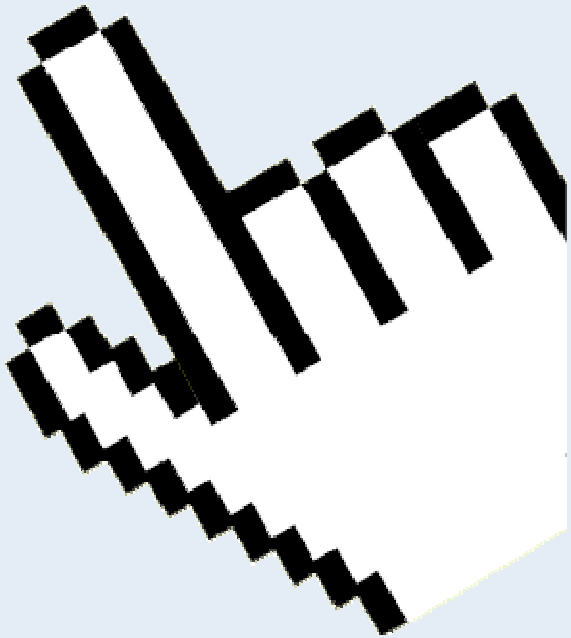
/

Dépliant enchères

Juin 2006 30

Ce document est la propriété intellectuelle de la société COMPETIS. Son utilisation devra être sous mise à l'autorisation du propriétaire.

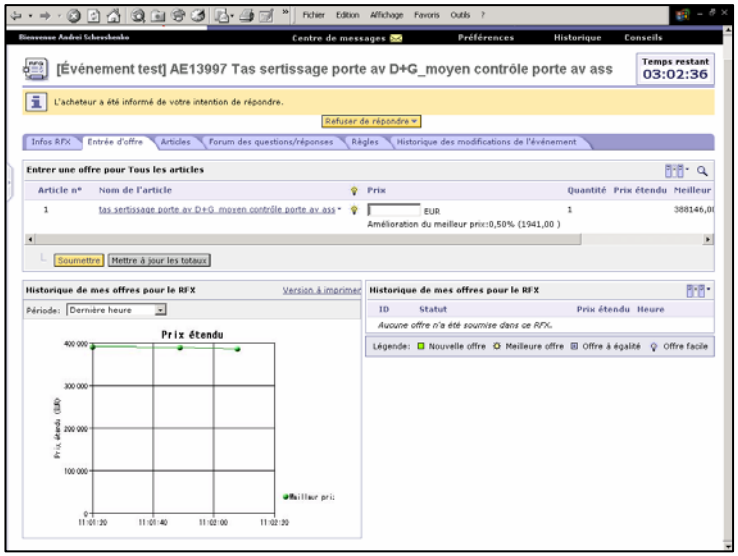
Moderniser notre processus d'achat pour optimiser notre collaboration



Avec les Enchères inversées, nous apportons de la transparence à nos relations !

Comment ça marche?

- Envoi d'un mail d'invitation aux fournisseurs sélectionnés.
- ARIBA prend contact avec chaque fournisseur pour une formation (enchères à blanc).
- Participation à l'enchère.


[Événement test] AE13997 Tas sertissage porte av D+G_moyen contrôle porte av ass
Temps restant
03:02:36
Refuser de répondre
Entrer une offre pour Tous les articles
Soumettre
Mettre à jour les totaux
Historique de mes offres pour le RFX
Prix étendu

PSA PEUGEOT CITROËN

Direction Plates-formes, Techniques et Achats
Direction des Achats

http://b2b.psa-peugeot-citroen.com
contact-psa-b2b@mpsa.com

PSA PEUGEOT CITROËN

B2B

Ariba, place de marché internationale sur Internet choisie par PSA Peugeot Citroën pour une meilleure collaboration avec ses partenaires et fournisseurs

Enchères

Ce que vous devez savoir...

Les Enchères inversées,

l'outil de négociation de prix sur Internet de PSA Peugeot Citroën.

Intervenant à la fin d'une consultation, l'outil d'enchères inversées vient en complément des outils existants de négociation de prix. Il ne remplace pas le contact fournisseur.

Nous voulons optimiser nos relations commerciales

Vous

- vous bénéficiez de cahiers des charges mieux formalisés.
- vous êtes assurés d'une totale équité entre fournisseurs.
- vous disposez d'une meilleure perception de votre propre compétitivité.

Nous

- nous réduisons les délais de négociation
- nous réduisons la charge administrative des acheteurs
- nous apportons plus de transparence dans nos relations Fournisseurs

Les Enchères pour quoi faire ?

Pour apporter plus de transparence dans nos relations Fournisseurs et pour optimiser notre compétitivité en modernisant notre processus d'achat.

Des cahiers des charges mieux formalisés.

L'outil nécessite une meilleure formulation des besoins pour que les offres soient comparables entre elles.
En conséquence, nous nous appliquons à mieux formaliser les Cahiers des Charges.

Un prix négocié à l'occasion d'un seul événement regroupant l'ensemble des fournisseurs.

Avec les Enchères inversées, la négociation est menée sur Internet dans un espace réservé sécurisé et sur une durée prédéfinie. L'anonymat d'un Fournisseur est préservé vis-à-vis des autres. Le marché est attribué après bilan complet (commercial et technique) des offres faites pendant l'enchère.

Une transparence accrue dans nos relations

L'Enchère introduit une transparence accrue dans la relation Acheteur – Fournisseur. Grâce à cet outil, vous accédez à une meilleure vue du marché et de votre propre compétitivité. Cette ouverture peut vous amener à une prise de conscience et à des remises en cause internes pour améliorer votre compétitivité.

Les Enchères chez PSA PEUGEOT CITROËN

2001, un déploiement validé.

2002, l'année du déploiement :
- 250 Enchères,
- 80% des marchés attribués au fournisseur le moins-disant,
- tous domaines d'activité : série, hors série.

2003, l'année de la généralisation :
- 750 Enchères.

2004 :
- 1000 Enchères.

Quel est le code de conduite des Enchères chez PSA Peugeot Citroën ?

- **L'enchère inversée est un outil utilisé par PSA Peugeot Citroën exclusivement pour la négociation des prix.**
- **La participation à une enchère inversée se fait exclusivement sur invitation de PSA Peugeot Citroën.**
- **Une enchère inversée donne systématiquement lieu à une attribution de marché auprès de l'un des fournisseurs ayant participant.**
- **PSA Peugeot Citroën n'accepte aucune offre post-enchère.**
- **Les enchères inversées se font sur une place de marché indépendante.**
- **PSA Peugeot Citroën intervient en qualité d'organisateur et s'interdit de placer des offres fantômes.**
- **PSA Peugeot Citroën s'engage à respecter la confidentialité des informations transmises aux participants.** A l'issue de la période d'enchères, chaque fournisseur est informé individuellement de la décision le concernant. En cas de demande expresse d'un fournisseur, PSA Peugeot Citroën lui révèlera l'identité du candidat retenu.
- **Une enchère inversée est systématiquement précédée d'un appel d'offre privé.**
- **Les fournisseurs invités à l'enchère inversée sont sélectionnés parmi les fournisseurs consultés.**
- **Modalités pratiques :** Avant l'enchère réelle et dans un délai raisonnable compatible avec son niveau de complexité, **PSA Peugeot Citroën communique les modalités pratiques de déroulement de l'enchère inversée (Date et heure, type d'enchères, critères de choix...)**
- **Avant l'enchère inversée, les fournisseurs sont formés individuellement.**
- **Les fournisseurs peuvent joindre à tout moment par téléphone une cellule d'assistance** dimensionnée aux caractéristiques de l'enchère inversée.
- **La place de marché trace l'historique de chaque enchère inversée et conserve l'enregistrement de son déroulement pendant au minimum un an.**
- **Il n'y a pas d'entente entre les fournisseurs invités à une enchère inversée**
- **Toute offre placée pendant l'enchère inversée est engageante.**
- **Les fournisseurs s'engagent à ne pas soumettre d'offres post enchère.**

Partie II - Enchères inversées en ligne

ANNEXE – 2

PSA PEUGEOT CITROËN

/

Code de conduite

Juin 2006 31

Ce document est la propriété intellectuelle de la société COMPETIS. Son utilisation devra être sous mise à l'autorisation du propriétaire.

PSA PEUGEOT CITROËN

Enchères inversées

Code de conduite PSA Peugeot Citroën

Les règles générales d'utilisation

- **L'enchère inversée est un outil utilisé par PSA Peugeot Citroën exclusivement pour la négociation des prix.**
  Tous les autres critères, qu'ils soient d'ordre technique, qualité ou logistique… sont analysés avant l'enchère.
- **La participation à une enchère inversée se fait exclusivement sur invitation de PSA Peugeot Citroën.**
- **Une enchère inversée donne systématiquement lieu à une attribution de marché auprès de l'un des fournisseurs participant.**
- **PSA Peugeot Citroën n'accepte aucune offre post-enchère.**

Une garantie de neutralité, de sécurité et de confidentialité

- **Les enchères inversées se font sur une place de marché indépendante.**
  Cette place de marché met en œuvre des moyens électroniques de communication sécurisés entre acheteurs et vendeurs.
- **PSA Peugeot Citroën intervient en qualité d'organisateur et s'interdit de placer des offres fantômes.**
- **PSA Peugeot Citroën s'engage à respecter la confidentialité des informations** transmises aux participants. A l'issue de la période d'enchères, chaque fournisseur est informé individuellement de la décision le concernant. En cas de demande expresse d'un fournisseur, PSA Peugeot Citroën lui révèlera l'identité du candidat retenu.

Une communication et une formalisation rigoureuses

Une enchère inversée est systématiquement précédée d'un appel d'offre privé.

Les fournisseurs connaissent précisément tous les critères qui sont pris en compte pour le choix final (économiques, techniques, logistiques, qualitatifs) et peuvent préparer en toute connaissance leur proposition.

Les fournisseurs invités à l'enchère inversée sont sélectionnés parmi les fournisseurs consultés. Tous les fournisseurs invités ont la vocation d'être attributaires pour tout ou partie du marché tel qu'il est précisé dans les conditions de participation à l'enchère.

Modalités pratiques : avant l'enchère réelle et dans un délai raisonnable compatible avec son niveau de complexité, **PSA Peugeot Citroën communique les modalités pratiques de déroulement de l'enchère inversée (date et heure, type d'enchère, critères de choix…).**

Un processus de déroulement encadré, sécurisé et tracé

Avant l'enchère inversée, les fournisseurs sont formés individuellement. Ils sont contactés individuellement avec prise de rendez-vous pour planifier la formation.

Les fournisseurs peuvent joindre à tout moment par téléphone une cellule d'assistance, dimensionnée aux caractéristiques de l'enchère inversée.

La place de marché trace l'historique de chaque enchère inversée et conserve l'enregistrement de son déroulement pendant au minimum un an.

Un engagement des fournisseurs participants

Il n'y a pas d'entente entre les fournisseurs invités à une enchère inversée.

Toute offre placée pendant l'enchère inversée est engageante.

Les fournisseurs s'engagent à ne pas soumettre d'offres post-enchère.

RCS NANTERRE B 413 025 099 - 09/2005

B2B

AU SERVICE DE L'ENTREPRISE ÉTENDUE

Partie II – Enchères inversées en ligne

ANNEXE – 3

RENAULT / Règles d'enchères

Juin 2006 32

Ce document est la propriété intellectuelle de la société COMPETIS. Son utilisation devra être sous mise à l'autorisation du propriétaire.

Choix de la langue :

RENAULT

Règles d'enchères

[Règles d'enchères]

Règle 1
Renault procède à une enchère à la suite d'une consultation, et pour attribuer un marché.
Règle 2
Renault décide des fournisseurs à inviter à une enchère. Ces fournisseurs sont qualifiés selon nos critères d'achat.
Règle 3
Renault valide les propositions des fournisseurs avant l'enchère, et s'autorise à exclure de l'enchère un fournisseur dont la réponse ne répond pas au cahier des charges.
Règle 4
Tout fournisseur participant a la possibilité de remporter le marché. Seuls les fournisseurs qui participent à une enchère peuvent se voir attribuer le marché.
Règle 5
Renault n'effectue pas de négociation en parallèle d'une enchère.
Règle 6
Les offres faites pendant l'enchère constituent des engagements de la part des fournisseurs.
Règle 7
Renault s'interdit de faire des offres "fantômes".
Règle 8
Renault choisit le fournisseur dans un délai court après l'enchère. Ce fournisseur est en général le moins-disant. Renault s'engage à transmettre une explication argumentée dans le cas contraire.
Règle 9
Renault s'interdit de poursuivre la négociation commerciale après l'enchère. Ceci n'exclue pas de pouvoir rechercher ultérieurement, avec le fournisseur choisi, des économies supplémentaires lorsque c'est possible.

Haut de page

Informations sur la publication
Publiée par : BToB Contact
Responsable : BToB Contact
Fonction : Achats
Publiée le : 20/07/2005
Mise à jour le : 06/09/2005
Contacter le responsable